

# LAMPIRAN

Lampiran 1.Keterangan dan petunjuk pengisian kuesioner type-A.

Pengisian sel matrik kuesioner menggunakan skala 1 s/d 9, dengan ketentuan sebagai berikut :

<u>Nilai</u>	<u>Kondisi</u>
1 =>	Sama Pentingnya
3 =>	Sedikit Lebih Penting
5 =>	Lebih Penting
7 =>	Sangat Lebih Penting
9 =>	Mutlak Lebih Penting
2,4,6,8 =>	Kompromi diantara Dua Pertimbangan di atas.

Contoh :

1. Apabila anda menganggap pelayanan sangat lebih penting dibanding accounting, maka pada baris pelayanan dan kolom accounting diisi angka 7.
2. Apabila anda menganggap pelayanan di atas sedikit lebih penting tetapi masih dibawah lebih penting dibanding SDM, maka pada baris pelayanan dan kolom SDM diisi angka 4.
3. Apabila anda menganggap produk lebih penting dari infra struktur, maka pada baris produk kolom infra struktur anda seharusnya mengisi angka 5, tetapi karena aksioma matriks untuk AHP adalah repsiprokal, maka yang diisi disini adalah repsiprokalnya dari 5 yaitu 1/5 pada baris infrastruktur dan kolom Prod.

Seperti digambarkan pada matriks berikut :

Mengembangkan Usaha	Pel	Acc	Pmr	Inf	Prod	SDM
Pelayanan		7				4
Acc & Keu						
Pemasaran						
Infrastruktur/ Organisasi					1/5	
Produk						
SDM						

**Lampiran 2.****Kuesioner Beserta Data Type A Faktor Internal**

Mengembangkan Usaha	Pel	Acc	Pmr	Inf	Prod	SDM
Pelayanan		7	1/3	6	2	4
Acc & Keu			1/9	1/2	1/6	1/4
Pemasaran				8	4	6
Infrastruktur/ Organisasi					1/5	1/2
Produk						2
SDM						

Pelayanan	PB	PK	PD	BD	K	STC
Pengiriman Barang		8	4	2	6	7
Penyelesaian Komplain			1/6	1/8	1/3	1/2
Pembayaran Discount				1/2	2	5
Besaran Discount					4	6
Komunikasi/ Persuasif						3
Support Thdp Customer						

Acc & Keu	Pdpt	Mdl	PA	Likuid
Pendapatan		3	9	7
Modal			5	3
Pertumbuhan Assets				1/2
Likuiditas				

Marketing	SP	PPJ	DPP	RP	HEP	EP
Segmentasi Pasar		1/8	1/5	1/9	1/6	1/4
Pertumbuhan Penjualan			1/3	1	1/2	1/8
Data & Peta Pesaing				3	2	1/5
Riset Pasar					1/2	1/9
Hambatan Ekspansi Pasar						1/6
Efektivitas Promosi						

Infrastruktur	SI	FPU	SK	KU	RG	DU
Sistem Informasi		1/4	1/2	1/4	2	4
Fokus Pemilik Usaha			3	1/2	5	7
Situasi Kantor				1/3	3	4
Kompetensi Usaha					7	9
Ruang Gudang						2
Diversifikasi Usaha						

Produk	Spc	PU	Div	Hrg	RM	IP
Specialisasi		6	4	1/3	2	7
Produk Unik			1/2	1/7	1/4	2
Diversifikasi				1/5	1/2	3
Harga					3	9
Reputasi Merek						5
Inovasi Produk						

SDM	SSDM	Krea	Loy	Kad
Sinergi SDM		1/7	1/3	2
Kreatifitas			3	9
Loyalitas				5
Kaderisasi				

Lampiran 3

Kuesioner, beserta data hasil kuesioner (Faktor Eksternal)

Mengembangkan Usaha	LU	LI
Lingkungan Umum		7
Lingkungan Industri		

Lingkungan Umum	KSK	PT	KPC	PP	IKE
Kondisi Sospol & Keamanan		1/3	1/5	1/3	1/2
Perkembangan Teknologi			1/7	1/3	2
Kebijakan Pers. Cust				7	7
Pertumbuhan Perbankan					2
Inflasi/ Kondisi Ekonomi					

Lingkungan Industri	PBR	KPSK	APP	PPEM	PUS	SPB
Pedatang Baru		1/4	1/3	1/6	2	2
Kekuatan Pemasok			2	1/3	5	6
Ancaman Produk Pengganti				1/5	3	5
Prilaku Pembeli					7	8
Persaingan Usaha Sejenis						2
Segmen Pasar Baru						

Lampiran 4

Isilah dengan tanda [ X ] pada kolom yang tersedia, untuk setiap kondisi dari faktor/ variabel sesuai penilaian anda :

Tabel kuesioner Faktor Internal Type B  
(Nilai Daya Tarik Bisnis UD. LEWIS)

No	Deskripsi	Sangat Buruk	Buruk	Cukup	Baik	Sangat Baik
		1	2	3	4	5
I	Pemasaran					
	1 Segmentasi Pasar					
	2 Efektivitas Promosi					
	3 Data & Pesa Pesaing					
	4 Pertumbuhan Penjualan					
	5 Hambatan Ekspansi Pasar					
	6 Riset Pasar					
II	Pelayanan					
	1 Pengiriman Barang					
	2 Besaran Discount					
	3 Pembayaran Komisi/ Discount					
	4 Komunikasi/ Persuasif					
	5 Support thdp. Cust. Need					
	6 Penyelesaian Complain					
III	Produk					
	1 Inovasi Produk					
	2 Reputasi Merek					
	3 Produk Unik					
	4 Harga Produk					
	5 Specialisasi Produk					
	6 Diversifikasi Produk					
IV	Sumber Daya Manusia					
	1 Kreativitas SDM					
	2 Loyalitas SDM					
	3 Kaderisasi					
	4 Sinergi					
V	Infrastruktur/ Organisasi					
	1 Kompetensi Usaha					
	2 Fokus Usaha Pemilik					
	3 Ruang Gudang					
	4 Situasi Kantor					
	5 Sistem Informasi					
	6 Diversifikasi Usaha					
VI	Acc. & Keuangan					
	1 Pendapatan					
	2 Permodalan					
	3 Pertumbuhan Assets					
	4 Likuiditas					

Lampiran 5

Tabel kuesioner Faktor Eksternal Type B  
(Nilai Daya Tarik Bisnis UD. LEWS)

No	Deskripsi	Sangat Buruk	Buruk	Cukup	Baik	Sangat Baik
		1	2	3	4	5
I	Lingkungan Umum					
	1 Kondisi sosial Politik					
	2 Perkembangan Teknologi					
	3 Kebijakan di Perusahaan Cust.					
	4 Pertumbuhan Sektor Perbankan					
	5 Inflasi/ Kondisi Ekonomi					
II	Lingkungan Industri					
	1 Pendatang Baru					
	2 Kekuatan Pemasok					
	3 Ancaman Produk Pengganti					
	4 Prilaku Pembeli					
	5 Persaingan Usaha Sejenis					
	6 Segmen Pasar Baru					

## Lampiran 6

Data Hasil Kuesioner Type B Faktor Internal  
(Nilai Kekuatan Bisnis UD, LEWS)

5

No	Deskripsi	Responden					Total 1 s/d 6	Rata- Rata.
		1	2	3	4	5		
I	Pemasaran							
	1 Efektivitas Promosi	2	3	3	2	1	11	2.20
	2 Segmentasi Pasar	4	3	3	4	4	18	3.60
	3 Data & Pesa Pesaing	1	2	2	2	3	10	2.00
	4 Hambatan Ekspansi Pasar	2	1	1	2	2	8	1.60
	5 Pertumbuhan Penjualan	4	3	5	3	2	17	3.40
	6 Riset Pasar	2	1	2	1	2	8	1.60
II	Pelayanan							
	1 Pengiriman Barang	3	3	4	3	2	15	3.00
	2 Besaran Discount	3	2	3	3	4	15	3.00
	3 Pembayaran Komisi/ Discount	3	2	2	3	2	12	2.40
	4 Komunikasi/ Persuasif	2	1	1	1	1	6	1.20
	5 Support thdp. Cust. Need	4	4	4	4	5	21	4.20
	6 Penyelesaian Complain	4	4	4	4	3	19	3.80
III	Produk							
	1 Harga Produk	3	3	4	3	3	16	3.20
	2 Specialisasi Produk	3	2	3	3	4	15	3.00
	3 Reputasi Merek	1	2	2	3	1	9	1.80
	4 Diversifikasi Produk	3	3	4	3	3	16	3.20
	5 Produk Unik	4	3	4	4	3	18	3.60
	6 Inovasi Produk	2	1	1	2	1	7	1.40
IV	Sumber Daya Manusia							
	1 Kreatifitas SDM	2	2	2	2	1	9	1.80
	2 Loyalitas SDM	3	3	4	3	5	18	3.60
	3 Sinergi	4	4	5	4	5	22	4.40
	4 Keterampilan	3	3	4	3	4	17	3.40
V	Infrastruktur/ Organisasi							
	1 Kompetensi Usaha	2	2	1	2	2	9	1.80
	2 Fokus Usaha Pemilik	2	2	3	2	2	11	2.20
	3 Situasi Kantor	2	2	2	2	2	10	2.00
	4 Sistem Informasi	3	3	4	4	4	18	3.60
	5 Ruang Gudang	2	2	2	2	1	9	1.80
	6 Diversifikasi Usaha	2	3	3	2	1	11	2.20
VI	Acc. & Keuangan							
	1 Pendapatan	4	2	2	3	3	14	2.80
	2 Pemodalalan	5	4	5	3	4	21	4.20
	3 Likuiditas	3	2	2	2	2	11	2.20
	4 Pertumbuhan Assets	4	3	4	4	4	19	3.80
	<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>80</b>	<b>95</b>	<b>88</b>	<b>86</b>	<b>440</b>	<b>88</b>

Lampiran 7

**Data Hasil Kuesioner Type B Faktor Eksternal  
(Nilai Kekuatan Bisnis UD LBWS)**

5

No	Deskripsi	Responden					Total 1 s/d 5	Rata- Rata
		1	2	3	4	5		
I	Lingkungan Umum							
	1 Kebijakan di Perusahaan Cust.	1	2	1	1	1	6	1.20
	2 Pertumbuhan Sektor Perbankan	3	3	4	4	4	18	3.60
	3 Perkembangan Teknologi	3	3	3	4	3	16	3.20
	4 Inflasi/ Kondisi Ekonomi	3	3	3	3	3	15	3.00
	5 Kondisi sosial Politik	3	3	3	2	3	14	2.80
II	Lingkungan Industri							
	1 Perilaku Pembeli	3	3	4	3	2	15	3.00
	2 Kekuatan Pemasok	1	1	2	3	2	9	1.80
	3 Ancaman Produk Pengganti	2	2	2	2	2	10	2.00
	4 Pendaatang Baru	3	4	4	4	2	17	3.40
	5 Persaingan Usaha Sejenis	3	2	4	3	2	14	2.80
	6 Segmen Pasar Baru	3	3	2	3	3	14	2.80
	<b>Total</b>	<b>28</b>					<b>148</b>	<b>30</b>



**Lampiran 8.**

Contoh Perhitungan Bobot Prioritas Dengan Operasi Penjumlahan Matriks.  
(Untuk level 2 Pada hirarki faktor interlan)

Mengembangkan Usaha	Pel	Acc	Pmr	Inf	Prod	SDM
Pelayanan		7	1/3	6	2	4
Acc & Keu			1/9	1/2	1/6	1/4
Pemasaran				8	4	6
Infrastruktur/ Organisasi					1/5	1/2
Produk						2
SDM						1

Besaran angka desimal tiap elemen dengan reksiprokalnya :

Mengembangkan Usaha	Pel	Acc	Pmr	Inf	Prod	SDM
Pelayanan		7,0000	0,3333	6,0000	2,0000	4,0000
Acc & Keu			0,1111	0,5000	0,1667	0,2500
Pemasaran				8,0000	4,0000	6,0000
Infrastruktur/ Organisasi					0,2000	0,5000
Produk						2,0000
SDM						1,0000
Total Tiap Kolom	5,0595	29,0000	1,9861	22,5000	7,8667	13,7500

Proses normalisasi matriks, dengan membagi tiap elemen kolom dengan total masing-masing kolom :

Mengembangkan Usaha	Pel	Acc	Pmr	Inf	Prod	SDM
Pelayanan	0,1976	0,2414	0,1678	0,2667	0,2542	0,2909
Acc & Keu	0,0282	0,0345	0,0559	0,0222	0,0212	0,0182
Pemasaran	0,5929	0,3103	0,5035	0,3556	0,5085	0,4364
Infrastruktur/ Organisasi	0,0329	0,0690	0,0629	0,0444	0,0254	0,0364
Produk	0,0988	0,2069	0,1259	0,2222	0,1271	0,1455
SDM	0,0494	0,1379	0,0839	0,0889	0,0636	0,0727

Total baris tiap elemen dan rata-ratanya (setelah dinormalisasi) :

Mengembangkan Usaha	Total	Rata-2
Pelayanan	1,4187	0,2364
Acc & Keu	0,1803	0,0300
Pemasaran	2,7072	0,4512
Infrastruktur/ Organisasi	0,2711	0,0452
Produk	0,9264	0,1544
SDM	0,4964	0,0827
Total rata-rata bobot		1,0000

Nilai rata-rata tersebut merupakan hasil akhir yang dipergunakan sebagai nilai bobot tiap elemen.

## Lampiran 9.

## LAPORAN RUGI LABA UD. LEWIS

	REVENUE	TH. 1998	TH. 1999	TH. 2000	TH. 2001	TH. 2002	S/D 07-2003
511001	Pendapatan Penjualan Barang Dagang		222.024.100	384.375.022	438.676.644	467.574.854	580.018.135
511002	Penjualan Barang Dagang Lainnya			8.277.000	127.921.060	27.250	-
511003	Penjualan Barang Dagang JMO1				16.020.620	59.676.283	26.779.120
511004	Penjualan Barang Dagang LJO1				57.552.565	273.300.772	142.259.496
511005	Penjualan Barang Dagang SGD1				28.187.289	51.589.200	40.118.791
511006	Penjualan Barang Dagang SGT1				2.117.191	47.835.250	15.524.181
511007	Penjualan Barang Dagang INDOCOM				31.846.000	59.427.000	47.942.000
531001	Retour Penjt. Brg. Dagang			(764.500)	(8.685.442)	(18.778.836)	(11.255.815)
	Total		222.024.100	391.697.522	693.635.927	940.651.773	841.385.908
	EXPENDITURE					60,38%	55,87%
411001	Biaya Discount Penjualan		24.484.375	35.471.099	61.868.733	80.122.370	71.680.300
411002	Biaya Komisi Penjualan		4.711.925	5.378.400	6.449.065	2.903.487	2.468.655
421001	Harga Pokok Penjualan Brg. Dagang		142.838.300	283.915.854	445.179.025	567.943.763	470.101.564
431001	Biaya Packaging		1.065.000	948.000	1.663.000	3.826.500	3.229.400
431002	Biaya Expedisi / Bi. Kirim		4.111.200	9.010.442	19.180.445	32.665.179	22.654.763
441001	Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.755.000	8.220.000	16.307.650	28.657.500	22.795.000
441002	Biaya Bonus Bulanan Karyawan				3.977.000	17.549.000	19.715.000
441003	Biaya Cuti Karyawan					750.000	1.750.000
441004	Biaya untuk reward/ marketer					300.000	400.000
441005	Biaya untuk pencad pensiun					750.000	1.750.000
451001	Biaya Penyusutan Aktiva Berwujud		2.160.000	2.925.000	6.460.500	11.550.000	8.472.500
451002	Biaya Penyusutan Aktiva Tak Berwujud		1.180.000	1.565.000	2.555.000	3.003.510	380.000
461001	Biaya Administrasi Bank		435.317	773.368	1.280.976	1.876.022	1.876.060
461002	Biaya Pemakaian Formulir & ATK		1.124.500	2.914.500	4.857.500	5.186.000	4.475.000
471002	Biaya Operasional Lainnya		4.791.368	8.475.731	19.402.143	31.668.155	6.157.069
471003	Biaya Bunga Pinjaman Bank		400.000	1.860.000	7.744.508	10.635.016	5.643.000
471004	Biaya Promosi 10% from profit		500.000	1.135.741	6.553.500	9.252.000	13.960.000
471005	Biaya PPH 1,5 %					527.162	-
471006	Biaya Telephone					1.643.362	5.912.032
471007	Biaya Kartu Telephone					1.520.000	6.420.000
471009	Bi. Penc. Parsel						8.419.183
471010	Bi. Pulsa Handphone						1.601.492
471011	Biaya Listrik						576.000
	Biaya Penggantian retur barang						494.957
481002	Biaya THR		2.700.000	3.600.000	3.650.000	4.200.000	2.450.000
481003	Biaya Zakat		1.485.000	1.770.000	2.985.000	4.562.000	4.055.500
481005	Biaya Pajak Usaha		195.000	300.000	350.000	650.000	350.000
481006	Biaya Infak 10% from profit		550.000	2.410.000	7.630.000	9.130.000	15.000.000
481007	Biaya Infak untuk kal. 5% from profit					2.350.000	9.295.000
481012	Biaya Sodaloh 5% from profit					2.350.000	7.315.000
490000	PRIVE		15.249.087	24.409.381	25.550.425	51.351.119	37.787.963
490001	PRIVE-LENI			1.150.000	4.648.000	1.000.000	-
495000	KOREKSI R/L		3.782.000	185.500		(2.650.638)	(586.659)
	Total		215.548.092	376.389.016	648.292.490	883.111.509	756.618.829
521002	Pendapatan Lainnya		570.027	784.702	645.800	212.200	116.660
	Net Income		7.046.035	18.283.206	45.989.237	57.752.464	85.386.186